

**ELIO FANARA**

(c.s.)

In relazione ai limiti posti dalla Convenzione di Varsavia con riferimento al trasporto di bagagli registrati e alle modalità di riconsegna degli stessi, mi chiedevo se ci sono stati dei precedenti in campo assicurativo in caso di mancato ritrovamento.

A mio avviso, in questa ipotesi, non trova applicazione il limite risarcitorio posto dalla Convenzione di Varsavia, in quanto il sistema di riconsegna bagagli in quasi tutto il mondo - ad eccezione di alcuni Paesi in cui sussiste apposito personale adibito al controllo all'uscita dall'aeroporto - è affidato alla "fedeltà pubblica" e, pertanto, in caso di smarrimento di questi, la compagnia - a mio parere - risponde illimitatamente.

Volevo appunto sapere se avete avuto dei precedenti di tal genere.

**BRUNO BERTUCCI**

(c.s.)

L'art. 18 della Convenzione di Varsavia prevede che il vettore sia responsabile *"du dommage survenu en cas de destruction, perte ou avarie de bagages enregistrés ou de marchandises lorsque l'événement qui a causé le dommage s'est produit pendant le transport aérien"*.

Al successivo comma, l'art. 18 indica cosa debba intendersi per *"pendant le transport aérien"* e cioè *"la période pendant laquelle les bagages ou marchandises se trouvent sous la garde du transporteur, que ce soit dans un aéroport ou à bord d'un aéronef ou dans un lieu quelconque en cas d'atterrissage en dehors d'un aéroport"*.

In caso di smarrimento del bagaglio, può senz'altro accadere che il passeggero richieda il risarcimento all'aeroporto. Quest'ultimo, di norma, considerandosi un mero preposto, chiamerà a sua volta il vettore in manleva, che quindi dovrà rispondere sulla base dell'art. 17 e con i limiti previsti dal successivo art. 22, 2.a) della Convenzione di Varsavia, nel caso di trasporto internazionale, o ai sensi delle corrispondenti norme di cui alle leggi applicabili, in caso di trasporto interno.

Sussistendo una presunzione di responsabilità a carico del vettore, dovrebbe essere a questo punto il passeggero a fornire la prova dello smarrimento (o del furto) del bagaglio in un momento successivo a quello previsto dal secondo comma dell'art. 17 della Convenzione.

Ora, sempre più spesso assistiamo a richieste di risarcimento rivolte direttamente agli aeroporti al fine di aggirare la limitazione di responsabilità di cui la sola aerolinea può beneficiare.

Pertanto, pur comprendendo le ragioni del professor Fanara - che sono poi quelle dei passeggeri che sfortunatamente si trovano in simili situazioni - è senza dubbio difficile fornire una risposta alternativa: l'operatore aeroportuale viene considerato un mero preposto dell'aerolinea e quindi le richieste di risarcimento allo stesso eventualmente pervenute vengono poi girate al vettore aereo e da quest'ultimo liquidate, salvo il caso in cui la domanda non venga rigettata sulla base di un'esclusiva responsabilità dell'aeroporto.

#### **BRUNO FRANCHI**

*(Professore a contratto di*

*Diritto Aeronautico nell'Università di Modena)*

Vorrei rivolgere un paio di domande al dottor Bertucci. Lei ha detto giustamente che oggi le grosse compagnie aeree acquisiscono gli aeromobili prevalentemente in leasing.

Vorrei pertanto sapere come sono strutturate le vostre polizze in caso di leasing aeronautico, in particolare nell'ipotesi di *wet lease*. Quest'ultima fattispecie presenta infatti grossi problemi, soprattutto per quanto concerne il reclutamento dei piloti, che spesso sono dei veri e propri mercenari disponibili sul mercato. Lei, prima, ha accennato alle caratteristiche che devono avere i piloti, ma proprio nel *wet lease* non sempre è possibile verificare *a priori* le loro caratteristiche. Come pure sorgono dei problemi sull'accertamento della idoneità tecnica degli aeromobili assunti in leasing. Si pensi, ad esempio, all'operazione condotta recentemente dall'Alitalia, che ha preso in *wet lease* alcuni aeromobili da una società australiana: ebbene, tra il Registro Aeronautico Italiano e l'equivalente ente tecnico di controllo australiano non esiste un accordo di reciprocità per fare i controlli tecnici sugli aeromobili. Stando così le cose come vi comportate dal punto di vista assicurativo?

L'altra domanda riguarda la IATA, che si sta orientando per l'abbandono dei limiti di responsabilità nell'ambito del trasporto aereo. A questo proposito Lei ha fatto un rapido accenno agli accordi di *code-sharing*, sostenendo che consentiranno di eliminare molti degli attuali problemi. Ciò sicuramente è vero nel caso di accordi di *code-sharing* tra le grosse compagnie aeree, ma non altrettanto per quanto riguarda analoghi accordi tra le grosse compagnie e i cosiddetti vettori regionali, per i quali un abbandono dei limiti di responsabilità si trasformerà inevitabilmente in un aggravio dei costi assicurativi, con riflessi negativi sui rispettivi bilanci. Per cui, in caso di accordi di *code-sharing* tra le grosse aerolinee, verranno meno i problemi di gestione delle responsabilità per sinistri al passeggero, mentre continueranno a sussistere nel caso di *code-sharing* tra i vettori minori e compagnie maggiori.

Secondo voi assicuratori, come sarà risolto tale problema?

**BRUNO BERTUCCI**

(c.s.)

L'acquisizione di aeromobili in leasing da parte dei vettori è certamente oggi un fenomeno sempre più frequente. Di norma i contratti di leasing vengono suddivisi in due categorie: l'*operating*

*lease* ed il *finance lease*. La distinzione trae origine dalle differenze relative alla durata ed alle motivazioni del contratto.

Nel caso dell'*operating lease* il *lessee* richiede la disponibilità del bene "*aeromobile*" (*equipment*) al *lessor* per un breve periodo di tempo, normalmente per rimpiazzare un altro aeromobile temporaneamente non utilizzabile.

Diverse sono invece le ragioni nel caso del *finance lease* mediante il quale il *lessee* richiede la disponibilità del bene per un periodo di tempo più lungo non avendo la possibilità economica di acquistarlo. In questo caso il *lessor* provvede all'acquisizione dell'aeromobile anticipandone l'intero valore ed il *lessee* si impegna a rimborsare detto importo al *lessor* in canoni periodici maggiorati degli interessi e del compenso del *lessor* stesso. Nell'ambito del *finance lease* troviamo inoltre l'*hire-purchase* ossia il contratto di locazione finanziaria che - mediante l'apposizione di clausole specifiche - prevede per il *lessee* l'opzione di acquisto da esercitare alla scadenza del contratto.

Situazione particolare è poi quella in cui la società di leasing non disponga del capitale sufficiente per procedere all'acquisto dell'aeromobile richiesto dall'aerolinea. A questo punto non di rado può verificarsi che la società di leasing richieda ad una banca o ad altro soggetto finanziatore (*head-lessor*) di acquistare l'*equipment* e di farselo poi cedere in leasing (*head-lease*).

Queste operazioni di leasing vengono regolate di norma da contratti molto complessi dove il finanziatore cerca di tutelare la propria posizione dal rischio di perdita del bene (*operating lease*), del mancato pagamento dei canoni (*finance lease*), oppure dall'eventuale inadempimento dell'*head-lessee* (*head lease*).

Diversa sarà quindi anche la forma di garanzia a protezione dell'interesse del *lessor* o dell'*head lessor*.

Nel caso infatti dell'*operating lease*, il *lessor* chiederà sia di essere indicato quale beneficiario dell'eventuale risarcimento in caso di perdita totale dell'aeromobile (*equipment*) sia di apparire quale assicurato congiunto nella copertura assicurativa corpi.

Nel *finance lease* il *lessor* richiederà invece di essere garantito in caso di mancato pagamento dei canoni da parte del *lessee*. A questo fine, il *lessor* accenderà un'ipoteca (*mortgage*) sull'aeromobile (*equipment*) che potrà quindi essere venduto in caso di inadempimento da parte del *lessee*.

Nel caso infine di *head-lease*, l'*head-lessor* si garantirà contro il rischio di inadempimento da parte dell'*head-lessee*. Analogamente a quanto detto sopra per il *finance lease*, l'*head-lessor* richiederà di essere nominato assicurato congiunto nella polizza corpi e beneficiario in caso di risarcimento del danno.

Nel mercato assicurativo internazionale vengono oggi adoperate clausole standard quali l'*AVN. 67A "Airline Finance/Lease Contract Endorsement"*<sup>1</sup> con le quali si forniscono le garanzie di cui sopra. Con tale *endorsement*, infatti, gli assicuratori riconoscono l'interesse del finanziatore (*head-lessor* o *lessor*, a seconda dei casi) nell'*equipment* ("it is noted that the Contract Party has an interest in respect of the Equipment under the Contract") ed estendono a detto finanziatore le garanzie prestate sotto la polizza "*in consideration of the additional premium*".

Con tale *endorsement* si prevede infatti che in caso di *total loss*, ossia di perdita totale dell'*equipment*, "*settlement shall be made to, or to the order of the Contract Party (ies)*". Nel caso invece di *partial loss*, ossia di danneggiamento dell'*equipment* non implicante la perdita totale dello stesso, "*settlement (net of any relevant policy deductible) shall be made with such party (ies) as may be necessary to repair the Equipment unless otherwise agreed after consultation between the Insurers and the Insured and, where necessary under the terms of the Contract, the Contract Party (ies)*".

Per quanto riguarda invece la responsabilità verso terzi, nel caso in cui il *lessor* risulti anche proprietario del bene, questi sarà solidalmente responsabile con il *lessee*. Di norma il *lessor* si tutela chiedendo la propria inclusione in qualità di assicurato congiunto nella polizza R.C. del *lessee*. Qualora invece il *lessor* non sia pro-

---

<sup>1</sup> V. vol. II, parte I, p. 208 e s.

prietario del bene, la responsabilità verso terzi rimarrà a carico del *lessee*.

A questo riguardo l'AVN. 67A prevede che "*subject to the provisions of this Endorsement, the Insurance shall operate in all respects as if a separate Policy had been issued covering each party insured hereunder, but this provision shall not operate to include any claim howsoever arising in respect of loss or damage to the Equipment insured under the Hull or Spares Insurance of the Insured. Notwithstanding the foregoing the total liability of Insurers in respect of any and all Insureds shall not exceed the limits stated in the Policy*".

Con il contratto di *wet lease*, il *lessee* richiede al *lessor* l'aeromobile completo di equipaggio. Di norma, le coperture "*Hull All Risks and Hull War Risks*" nonché la "*Crew Personal Accident*" rimangono a carico del *lessor* (*owner* o, in caso di *head-leasing*, *head-lessee*) incombendo sul *lessee* le coperture "*Third Party, Passenger, Baggage, Cargo, Products, Mail and General Third Party Legal Liability*" (incluso i rischi guerra). Per quanto riguarda queste ultime coperture, il *lessee* rinuncia ad azioni di rivalsa nei confronti del *lessor* e si impegna altresì a tenerlo indenne da eventuali richieste di risarcimento da parte di terzi.

Venendo poi alla specifica domanda del professor Franchi, da un punto di vista strettamente contrattuale, il *wet lease* della *Ansett* all'*Alitalia* non crea problemi particolari in quanto il *lessor* in detto contratto è la *Ansett UK* ossia una società residente nel Regno Unito. Ora è ben vero che il RAI deve approvare l'utilizzo degli aeromobili oggetto di *wet lease* da parte dell'*Alitalia*, ma è anche vero che non dovrebbero sussistere ostacoli di sorta nell'ambito dell'Unione Europea. Deve altresì essere sottolineato che qualora il RAI non dovesse per qualche ragione autorizzare un *wet lease* di aeromobili con registrazione britannica, inevitabilmente si arriverebbe alla risoluzione del contratto fra la *Ansett* e l'*Alitalia*.

Sotto un profilo strettamente assicurativo i problemi sono forse anche minori. Le garanzie prestate dagli assicuratori operano solo e soltanto nel rispetto di *leggi e regolamenti* e pertanto, qualo-

ra - in caso di sinistro - l'assicurato avesse utilizzato piloti non provvisti delle necessarie qualifiche o licenze od aeromobili non autorizzati dal RAI, ci troveremmo di fronte ad una *violazione di leggi o di regolamenti*. Ovviamente, la carenza di copertura potrà essere eccepita solo all'assicurato e non ad eventuali terzi, salvo il diritto di regresso nei confronti del primo.

Per quanto riguarda gli accordi di *code-sharing*, il problema sussisterà di fatto allorché uno dei due vettori non dovesse aderire al nuovo *Intercarrier Agreement*. Si tratterà essenzialmente di un mero problema contrattuale fra le due aerolinee che dovranno definire negli accordi relativi alla gestione delle vertenze di danno chi dovrà rispondere, eventualmente, per gli importi eccedenti il limite risarcitorio adottato da detto operatore.

La IATA peraltro, con il *Washington Agreement*, si prefigge di ottenere il massimo delle adesioni sperando che i vettori maggiori siano alla fine in grado di spingere i minori ad abbandonare la limitazione di responsabilità, eliminando così gli eventuali problemi che - inevitabilmente - verrebbero a crearsi negli accordi di *code-sharing*. Ovviamente, qualora il vettore regionale non fosse disposto ad aderire all'iniziativa della IATA e, al tempo stesso, non fosse possibile raggiungere un accordo fra le due aerolinee sulla gestione delle vertenze di danno, non rimarrebbe altro, probabilmente, che risolvere l'accordo di *code-sharing*. Una volta risolto tale accordo, ci troveremmo di fronte ad una mera applicazione - qualora possibile nel caso di specie - degli articoli 1 e seguenti della *Convenzione di Guadalajara del 18 settembre 1961* relativamente alla responsabilità del "*transporteur contractuel*" e del "*transporteur de fait*".

#### MICHELE COMENALE PINTO

(Ricercatore di Diritto della Navigazione nell'Università "La Sapienza" di Roma)

La mia è una domanda rapidissima. Nel settore marittimo una dichiarazione di valore credo che non si sia mai vista perché di fatto costa di meno assicurarsi. Da quello che Lei diceva, invece, mi pare

di capire che la dichiarazione di valore in campo aeronautico abbia una certa frequenza.

**BRUNO BERTUCCI**

(c.s.)

Come già evidenziato a proposito dell'assicurazione degli aeromobili, la copertura a valore concordato (*agreed value*) viene utilizzata praticamente sempre nel caso di aerolinee. La copertura a valore assicurato, invece, è tipica dell'aviazione generale dove, in caso di perdita totale, gli assicuratori liquideranno il valore di mercato dell'aeromobile al momento del sinistro. Questo discorso è ovviamente valido per l'assicurazione degli aeromobili. Per quanto riguarda invece le merci trasportate, l'eventuale dichiarazione di valore dipende in realtà da chi ha interesse a richiederlo. Nelle merci, infatti, l'obbligo di dichiarazione sussiste solo per il trasporto di valori (ad esempio banconote, oro, ecc.). Nel caso dei bagagli, nonostante sia possibile in teoria dichiarare il valore al vettore prima della partenza al fine di ottenere una copertura assicurativa completa, di fatto credo che nessun vettore offra una simile possibilità ai passeggeri che - se vogliono garantirsi da eventuali danneggiamenti o smarrimenti - devono ricorrere a coperture assicurative specifiche offerte generalmente dalle compagnie di assicurazione stesse o dai *tour operators*.

**STEFANO ZUNARELLI**

(c.s.)

Vorrei fare un accenno a uno degli ultimi argomenti che ha toccato il dottor Bertucci e cioè al problema della cosiddetta *cross subsidization*. I soggetti operanti in Paesi del terzo mondo, infatti, si trovano ad affrontare ipotesi di responsabilità in cui raramente viene raggiunto l'importo previsto dal regime convenzionale di limitazione, per cui sostanzialmente la responsabilità è illimitata. Anche in



occasione del Protocollo modificativo della Convenzione di Atene relativa al trasporto marittimo di passeggeri, i Paesi del terzo mondo si sono schierati contro l'innalzamento del limite. Si è posto il problema se gli assicuratori siano effettivamente in grado di evitare che attraverso premi assicurativi calcolati sulla base del limite di responsabilità previsto dalla normativa uniforme e, quindi, ragionevolmente, sulla base del livello degli indennizzi pagati nei Paesi industrializzati (ma non nei Paesi in via di sviluppo), si arrivi a far finanziare (sia pure indirettamente) l'attività marittima o aeronautica dei Paesi industrializzati da parte degli operatori dei Paesi del terzo mondo. Credo che gli assicuratori abbiano identificato i meccanismi idonei ad evitare il verificarsi di tale distorsione.

**BRUNO BERTUCCI**

(c.s.)

L'iniziativa della IATA non dovrebbe comportare, a breve termine, particolari aumenti di premio. Vale la pena ricordare come la rinuncia alla limitazione di responsabilità da parte dei giapponesi non abbia dato luogo ad alcun aumento di premio se non a quello ritenuto fisiologico in relazione alla specifica polizza. Non è infatti corretto pensare che il premio assicurativo venga calcolato sul limite risarcitorio per persona. L'assicuratore di norma effettua questo calcolo tenendo presente la sinistralità della polizza nonché il massimale assicurato. Ora, se l'aerolinea si presenta al rinnovo con una buona *loss ratio* (rapporto sinistri-premi) non si vede perché - nonostante l'adesione al *Washington Agreement* - questa stessa non possa beneficiare addirittura di uno sconto.

Nel caso dei vettori domiciliati in Paesi del terzo mondo, proprio perché in genere i livelli di risarcimento sono molto bassi, l'incidenza della sinistralità avrà un grosso peso nella valutazione del premio. Ovviamente ciò non toglie che - in proporzione - un eventuale aumento potrebbe essere, addirittura, superiore rispetto a quello sofferto da aerolinee di Paesi industrializzati qualora la *loss ratio* dovesse assumere livelli molto negativi.

## SILVIO BUSTI

(c.s.)

Soltanto una richiesta di ampliamento della Relazione del dottor Bertucci.

Il dottor Bertucci ha detto che le aerolinee sono solite far confezionare apposite polizze e cioè le polizze combinate corpi e R.C. Chiedevo al dottor Bertucci se poteva, in tempi ovviamente limitati, dirci qualcosa di più, e soprattutto se è in grado di ricordare qual è il massimale più alto che gli sia capitato di trovare in questo tipo di polizza.

## BRUNO BERTUCCI

(c.s.)

I massimali che di solito si trovano nelle polizze combinate "*Hull and Liability*" possono oscillare in genere dagli 800 ai 1.500 milioni di dollari. Ovviamente è molto difficile riscontrare nella storia dell'aviazione civile casi in cui il massimale di polizza non sia stato, alla fine, sufficiente a coprire l'esposizione totale dell'assicurato in un determinato sinistro.

A questo riguardo vale la pena ricordare quella che potrebbe essere una delle rare (se non addirittura unica) eccezioni ossia l'esplosione in volo - a causa di una bomba - del jumbo della *Pan Am* sopra *Lockerby* in Scozia il 21 dicembre 1988. A bordo dell'aereo si trovavano 240 passeggeri e 15 persone di equipaggio. Gli assicuratori della *Pan Am* - ritenuta responsabile di *wilful misconduct* dalle Corti americane per non aver effettuato i controlli necessari ad impedire l'imbarco dell'ordigno - si sono trovati a dover rispondere senza limite dei danni causati dall'aerolinea e ad impegnare quasi l'intero massimale di polizza, pari a 700 milioni di dollari, che - alla fine - potrebbe risultare non sufficiente a garantire la liquidazione di tutti i danni.

## GABRIELE SILINGARDI

(c.s.)

Il problema dell'aumento dei costi assicurativi va visto anche in rapporto al fenomeno del trasporto aereo dei turisti nell'ambito di viaggi organizzati. Con l'entrata in vigore della direttiva comunitaria 314/90 (in Italia dal 15 ottobre 1995) il *tour operator* risponde negli stessi limiti in cui risponde il vettore aereo, soprattutto per i danni alla persona. Già questo limite di 100.000 diritti speciali di prelievo (DSP) è stato visto dai *tour operators* come una catastrofe perché gli operatori erano abituati a considerarsi (peraltro a torto) non responsabili del fatto del vettore aereo in base alla CCV. Quindi il problema si pone anche sotto questo angolo visuale, su cui peraltro non mi dilungo, perché sarebbe necessario un seminario apposito.

Do adesso la parola al professor Alfredo Antonini che ci intratterrà sul tema: "Le assicurazioni relative al trasporto di merci su strada". Le assicurazioni sono nate sul mare, ma hanno avuto un grosso sviluppo nel trasporto su gomma e quindi il tema è di grande attualità, sulla base di un approccio pressoché quotidiano anche per gli operatori del diritto.